

## **SKRIPSI**

# **ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN SYARIAH DALAM MELAKUKAN TRANSAKSI PENJUALAN DI PASAR TRADISIONAL PEKANBARU**

**Di Ajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen  
Universitas Islam Negeri Sultan Sayarif Kasim  
Riau**



**NUR JANAH  
NIM. 10671004740**

***PROGRAM S1***

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
2010**



## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN SYARIAH DALAM MELAKUKAN TRANSAKSI PENJUALAN DI PASAR TRADISIONAL PEKANBARU**

Oleh

NUR JANAH

*Penelitian Ini Bertujuan Untuk Mengetahui apakah manajemen syariah telah diterapkan dalam transaksi penjualan di pasar tradisional yang ada di pekanbaru. Penelitian bersifat deskriptif dimana data yang diperoleh dianalisa dan disajikan dalam bentuk tabel kemudian diberikan penjelasan dan kesimpulan dari setiap tabel.*

*Adapun teknik pengumpulan data dengan menggunakan angket yang disebar di lokasi penelitian. Dan untuk mengetahui apakah penerapan manajemen syariah tersebut telah diterapkan atau belum, maka digunakan empat variabel sebagai alat ukur yaitu kejujuran, psikologi, sikap keimanan dan kebiasaan.*

*Dari hasil penelitian dengan menggunakan empat variabel sebagai alat ukur diketahui bahwa para pedagang telah menerapkan manajemen syariah dalam transaksi penjualan yang dijalankan selama ini. Hal ini terlihat dari empat variabel yang digunakan tiga variabel (kejujuran, sikap keimanan dan kebiasaan) dominan menunjukkan setuju dengan setiap pernyataan yang diberikan.*

*Akan tetapi penerapan manajemen syariah ini belum berjalan dengan baik sebab salah satu variabel menunjukkan jawaban netral terhadap pernyataan yang diajukan. Variabel tersebut adalah psikologi, dalam salah satu pernyataan dari variabel ini (keinginan membaca buku dan mengikuti majelis ilmu untuk menambah pengetahuan tentang tata cara jual beli) jawaban pedagang dominan tidak setuju.*

*Hal ini menunjukkan bahwa manajemen syariah dalam transaksi penjualan yang selama ini diterapkan oleh para pedagang didapat dari warisan secara turun-temurun dari orang tua (nasehat orang tua) ataupun didapat secara otodidak (alami) dengan pertimbangan etis dan tidak etis.*

*Kata Kunci : Manajemen Syariah, Kejujuran, Psikologi, Sikap Keimanan dan Kebiasaan.*

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Batasan Masalah.....	4
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.5. Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II : TELAAH PUSTAKA</b>	
2.1.Manajemen Syariah .....	8
2.2.Pengertian Jual Beli dalam Islam .....	10
2.3.Kejujuran .....	19
2.4.Psikologi Pedagang .....	21
2.5.Sikap Keimanan Pedagang .....	22
2.6.Kebiasaan .....	23
2.7.Pengertian Pasar Tradisional.....	24
2.8.Hipotesis .....	26
2.9.Variabel.....	26

### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

3.1.Lokasi dan Waktu Penelitian .....	27
3.2.Jenis dan Sumber Data.....	27
3.3.Metode Pengumpulan Data.....	27
3.4.Populasi dan Sampel.....	28
3.5.Teknik Analisis Data .....	28

### **BAB IV : GAMBARAN UMUM PENELITIAN**

4.1.Keadaan Umum Kantor Dinas Pasar Daerah Kota Pekanbaru.....	29
4.2.Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Satuan Unit Kerja.....	30
4.3.Gambaran Umum Pasar Tradisional.....	51
4.4.Wilayah dan Gambaran Kota Pekanbaru.....	52

### **BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

5.1.Identitas Responden.....	56
5.2.Deskripsi Variabel .....	57

### **BAB VI : PENUTUP**

6.1.Kesimpulan .....	71
6.2.Saran .....	73

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

### **TENTANG PENULIS**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Islam sebagai agama yang dinamis dan universal. Ajarannya mencakup semua aspek dalam persoalan kehidupan masyarakat, baik yang menyangkut masalah ibadah maupun masalah mu'amalah. Berbicara tentang mu'amalah berarti membicarakan hubungan antara manusia dengan manusia dalam kehidupan, yang dapat berubah sesuai dengan perkembangan zaman dan tempat.

Salah satu bentuk mu'amalah yang tata cara pelaksanaannya diatur dalam Islam adalah masalah jual beli. Jual beli sendiri merupakan kegiatan tukar menukar harta dengan harta atau dengan barang yang bernilai lainnya atas dasar kerelaan hati dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Kegiatan jual beli merupakan salah satu kebutuhan masyarakat sebagai sarana dan prasarana dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dengan adanya jual beli akan tumbuh rasa saling tolong menolong dan membantu terutama dalam perekonomian, sehingga mekanisme hidup manusia dapat bekerja dengan baik.

Dalam agama Islam, ketentuan-ketentuan untuk melakukan transaksi jual beli telah diatur secara baik. Jual beli dalam Islam hukumnya adalah mubah (boleh/halal atau apa yang diperkenankan oleh syara' melakukannya, atau diberi pilihan oleh syara' antara melakukannya atau tidak, tanpa mendapatkan pujian, celaan, pahala atau siksaan). Oleh sebab itu, transaksi jual beli yang sah menurut ajaran agama Islam

harus memenuhi rukun dan syarat sah jual beli itu sendiri, diantaranya berakal, ada yang berakad, ada sighat (lafal ijab dan qabul), barang yang dibeli, nilai pengganti dan lain sebagainya.

Berdasarkan uraian di atas, jelaslah bahwa jual beli tidak boleh dilakukan atas dasar kemauan dan cara sendiri yang dapat menimbulkan kerugian bagi orang lain. Akan tetapi jual beli mempunyai peraturan dalam hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Dari pengamatan sementara penulis terhadap kegiatan-kegiatan transaksi yang terjadi di beberapa Pasar Tradisional yang ada di Pekanbaru diantaranya Pasar Pagi Arengka, Pasar Cik Puan dan Pasar Kodim, terdapat adanya sikap dan tindakan yang tidak sesuai dengan hukum Islam.

Diantaranya, ada yang menyembunyikan kecacatan barang dagangannya, ada pedagang yang memberikan pelayanan yang kurang baik pada pembeli, ada pedagang yang bersikap kasar terhadap pembeli, seperti memarahi atau mengeluarkan kata-kata yang tidak menyenangkan. Jika pembeli tidak jadi membeli barang dagangannya dikarenakan tidak suka atau tidak cocok, ada juga pedagang yang melakukan kecurangan dalam timbangan, seperti mengurangi ukuran timbangan dan lain sebagainya.

Untuk lebih jelasnya penulis akan mengemukakan beberapa kasus yang terjadi berkenaan dengan pelaksanaan transaksi yang terjadi di beberapa Pasar Tradisional yang ada di Pekanbaru, diantaranya :

1. Waktu itu saya membeli jam tangan di Pasar pagi arengka, ketika membeli tidak saya periksa jam tangan itu secara teliti. Sesampainya di rumah dengan iseng saya periksa jam tangan saya lagi dan semua baik-baik aja, tiba-tiba saya lihat ada tulisan agak besar berbentuk huruf awalnya saya kira itu tanda dari jam yang saya beli, tapi setelah saya perhatikan betul-betul ternyata huruf tersebut sengaja ditulis untuk menutupi bagian bawah jam tangan saya yang pecah. ( Syamsudin, pembeli, wawancara, Pekanbaru: 20 Oktober 2009 )
2. Eka seorang pembeli juga mengalami hal yang serupa, waktu itu dia membeli daging di Pasar kodim sebanyak satu kilogram. Setibanya di rumah, karena penasaran dengan berat daging yang ia beli Eka menimbang kembali daging tersebut ternyata beratnya tidak sampai satu kilogram. ( Eka, pembeli, wawancara, Pekanbaru: 30 November 2009 )
3. Anna bersama dengan seorang temannya ingin membeli sebuah tas, lalu mereka masuk kesebuah toko yang ada di dalam Pasar Cik Puan. waktu itu menurut penuturan anna tidak hanya dia dan temannya saja yang berada di dalam toko tersebut, ada beberapa orang yang terlebih dahulu berada di toko tersebut yang juga ingin membeli sepatu. Awalnya terjadi tawar menawar antara penjual dengan pembeli tersebut, setelah beberapa lama karena tidak juga ada kecocokan harga antara pemeli dengan penjual. Maka dua orang pembeli tersebut memutuskan untuk tidak jadi membeli, mengetahui bahwa mereka tidak jadi membeli tiba-tiba si penjul marah-marah dan mengucapkan kata-kata kasa.( Anna, pembeli, wawancara, Pekanbaru: 28 September, 2009 )



Setelah melihat dan memperhatikan beberapa kasus di atas, maka pertanyaan yang akan muncul dari diri kita adalah mengapa ada penjual yang bersikap demikian dan mengapa terjadi ketidak puasan pada diri pembeli. Apakah hal itu muncul karena ketidak pahaman pedagang dalam transakksi jual beli atau karena kesengajaan.

Sementara dalam Islam, telah ada hukum-hukum yang mengatur hal tersebut secara lengkap. Salah satunya yaitu sebuah transaksi yang terjadi dalam jual beli harus didasarkan pada suka sama suka. Serta tidak terlepas dari sikap para pedagang yang lemah lembut, ramah, murah hati dan santun terhadap pembeli.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh dengan melakukan suatu penelitian ilmiah yang diberi judul :

**“ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN SYARIAH DALAM MELAKUKAN TRANSAKSI PENJUALAN DI PASAR TRADISIONAL PEKANBARU”.**

### **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang penulis kemukakan di atas, maka dapat penulis simpulkan perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

**”Bagaimana penerapan manajemen syariah dalam melaksanakan transaksi penjualan di pasar tradisional pekanbaru”.**

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini terarah, mengingat tidak semua pedagang yang berjualan di pasar tradisional beragama Islam, maka perlu diadakan pembatasan masalah yang

akan diteliti. Permasalahan ini difokuskan hanya kepada pedagang yang beragama Islam.

#### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

##### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan transaksi perdagangan yang terjadi di Pasar Tradisional yang ada di Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui etika dalam berdagang yang sesuai dengan hukum Islam.

##### **2. Manfaat Penelitian**

Sedangkan manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menambah pengetahuan penulis dan untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama masa perkuliahan.
- b. Untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu sosial.
- c. Diharapkan dapat memberikan masukan bagi masyarakat, khususnya para pedagang tentang hal-hal yang berkaitan dengan etika perdagangan dalam Islam.
- d. Diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi bagi pihak lain pada penelitian selanjutnya.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Utuk memudahkan dan lebih memahami hasil penelitian ini secara sistematis, maka penulis akan membagi penulisan menjadi beberapa bab dengan pembahasan masing-masing secara terperinci sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II : TELAAH PUSTAKA**

Bab ini berisikan tentang landasan teoritis untuk dapat melakukan pembahasan terhadap skripsi lebih lanjut, dimana teori yang ada dihubungkan dengan hasil penelitian dan akan dapat mengetengahkan suatu Hipotesa dan Variabel Penelitian.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menguraikan Metode yang diperlukan dalam penelitian yang menyangkut Lokasi Penelitian, Jenis dan Sumber Data yang dibutuhkan, Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data.

### **BAB IV : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang keadaan umum Kantor Dinas Pasar Daerah Pekanbaru, Struktur Organisasi dan uraian tugas Satuan Unit Kerja, serta Wilayah dan gambaran Kota Pekanbaru.

**BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memberikan hasil dari penelitian serta pembahasan yang realistik dan logis dari hasil penelitian.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab penutup, yang berisi tentang kesimpulan dan saran sehubungan dengan hasil penelitian.

## BAB II

### TELAAH PUSTAKA

#### 2.1 Manajemen Syariah

Dalam ilmu pengetahuan sosial, manajemen dipandang sebagai kumpulan pengetahuan yang dikumpulkan, disistematiskan dan diterima berkenaan dengan kebenaran-kebenaran universal mengenai manajemen. Dalam tataran seni (praktik), manajemen diartikan sebagai kekuatan pribadi yang kreatif ditambah dengan skill dalam pelaksanaan.(Ahmad, 2006: 219).

Manajemen itu sendiri merupakan bagian dari syariat Islam, sebab prinsip utama ajaran Islam dalam menjalankan suatu pekerjaan haruslah dilakukan dengan rapi, benar, tertib, teratur dan tuntas.(Didin dan Hendri, 2003: 1). Sebagaimana hadits Rasulullah yang berbunyi :

قال النبي ص- م - ان الله يحب اذا عمل احدكم العمل ان يتقنه .

- رواه الطبران -

Artinya : “ Rasulullah S.A.W. bersabda : Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan, dilakukan secara Itqan ( tepat, terarah, jelas dan tuntas ).” (HR. Thabrani).

Defenisi manajemen dalam Islam tidak jauh dari pemahaman di atas, Sehingga manajemen dalam Islam (Manajemen syariah) diartikan sebagai seni dalam mengelola semua sumber daya insani yang dimiliki, dengan tambahan sumber daya dan metode syariah yang telah tercantum dalam kitab suci atau yang telah diajarkan oleh nabi Muhammad SAW. Atau dengan kata lain manajemen syariah adalah manajemen yang bersumber dan berdasarkan dari syariah hukum Islam.

Pemikiran manajemen dalam Islam bersumber dari nash-nash Al-qur'an dan petunjuk-petunjuk Al-Sunnah. Selain itu, manajemen dalam Islam juga berasaskan pada nilai-nilai kemanusiaan yang berkembang dalam masyarakat. Yang membedakan manajemen syariah dengan manajemen umum adalah konsep Ilahiyah dimana dalam implementasi sangat berperan. Sebab manajemen konvensional merupakan suatu sistem yang aplikasinya bersifat bebas nilai serta hanya berorientasi pada penciptaan manfaat duniawi semata.

Adapun yang menjadi pembahasan dalam manajemen syariah dibagi menjadi tiga bagian, yaitu: (Didin dan Hendri, 2003: 5-10)

1. Perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Artinya setiap kegiatan dalam manajemen syariah, diupayakan dapat menjadi amal saleh yang bernilai abadi dan berorientasi pada keimanan, keikhlasan, kesungguhan dan kesesuaian dengan syariat.
2. Struktur Organisasi. Struktur organisasi di sini ini sangat dibutuhkan, sebab kepintaran seseorang dalam mengatur/menyelesaikan setiap masalah tidaklah

sama. Dan sesungguhnya struktur itu merupakan sunnatullah, sebagaimana firman Allah dalam surat Al-An'aam: 165.



Artinya : “ Dan Dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan

Dia meninggikan sebagian kamu atas sebagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu.

Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaan-Nya dan sesungguhnya

Dia Maha Pengampun lagi Maha penyayang.” (al-An'aam:165)

3. Sistem. Sistem syariah yang disusun harus menjadikan perilaku para pelakunya berjalan dengan baik.

## 2.2 Pengertian Jual Beli dalam Islam (Transaksi)

Jual beli merupakan salah satu dari aspek mu'amalah yang terjadi dalam kehidupan masyarakat. Jual beli juga menjadi salah satu kebutuhan masyarakat sebagai sarana dan prasarana dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Bahkan agama Islam menganggap jual beli sebagai salah satu wilayah kerja yang disyariatkan.





Dan surah An-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:



Artinya : ” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada kamu.

Oleh karena itu, substansi jual beli dalam Islam adalah nilai-nilai religius yang berpedoman kepada dalil-dalil syara' demi tercapainya jual beli yang diredhai Allah. Adapun hukum asal jual beli menurut Para Ulama Fiqih adalah mubah (boleh). Akan tetapi menurut Imam asy-Syatibi (W. 790 H) pakar fiqih maliki, pada situasi-situasi tertentu hukumnya dapat berubah menjadi wajib.

Sebagai contoh ketika terjadi praktek ikhtikar (penimbunan barang), yang mengakibatkan stok hilang dari Pasar dan melonjak naik. Dalam kondisi seperti ini pihak pemerintah boleh memaksa para pedagang yang melakukan praktek ikhtikar

(penimbunan barang) untuk menjual barangnya itu sesuai dengan harga sebelumnya. Dan dalam hal ini, pedagang tersebut wajib menjual barangnya sesuai dengan ketentuan pemerintah.( H. Nasrun Haroen, 2000: 114)

Menurut Jumhur Ulama' rukun jual beli itu ada empat, antara lain : ( M. Ali Hasan, 2004: 118)

- a. Ada orang yang berakad atau Al-muta'qidaini (penjual dan pembeli).
- b. Ada sighat (Lafal Ijab dan Kabul).
- c. Ada barang yang dibeli.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang.

Adapun syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan oleh Jumhur Ulama' adalah sebagai berikut :

- a. Syarat orang yang berakad
  1. Berakal.
  2. Orang yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda.
- b. Syarat yang terkait dengan ijab qabul
  1. Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal
  2. Qabul sesuai dengan ijab
- c. Syarat barang yang diperjualbelikan
  1. Barang itu ada atau tidak ada di tempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
  2. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.

3. Milik seseorang.
4. Boleh diserahkan saat akad berlangsung, atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

Adapun macam-macam jual beli dalam Islam adalah sebagai berikut :

1. Jual beli ditinjau dari segi hukum terbagi menjadi dua, yaitu:
  - a. Jual beli yang sah menurut hukum
  - b. Jual beli yang batal menurut hukum
2. Jual beli ditinjau dari segi objek

Menurut pendapat Imam Taqiyuddin jual beli ini terbagi menjadi tiga, yaitu :

- a. Jual beli benda yang kelihatan, maksudnya yaitu ketika terjadi akad benda atau barang tersebut ada di depan penjual dan pembeli.
  - b. Jual beli yang disebutkan sifat-sifat benda atau barangnya dalam perjanjian, maksudnya yaitu perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu.
  - c. Jual beli benda yang tidak ada, maksudnya yaitu benda yang diperjual belikan tersebut tidak ada.
3. Jual beli ditinjau dari segi pelaku akad (subjek), terbagi menjadi tiga yaitu:
  - a. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan.
  - b. Akad jual beli yang dilakukan dengan perantara, misalnya via pos, giro dan lain-lain. Jual beli seperti ini sama halnya dengan ijab

kabul menggunakan ucapan, yang membedakannya yaitu antara si penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majelis akad.

- c. Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau lebih dikenal dengan istilah mu'athah maksudnya mengambil dan memberikan barang tanpa ijab kabul, seperti seseorang yang membeli permen yang sudah bertuliskan label harganya.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam jual beli sehingga dapat membawa pada pola transaksi jual beli yang sehat dan menyenangkan. Oleh karena itu, tidaklah cukup mengetahui hukum jual beli tanpa adanya pengetahuan tentang konsep pelaksanaan transaksi jual beli tersebut. Adapun konsep transaksi jual beli yang mengacu pada Fiqh Islam adalah sebagai berikut: ([http://id.Shvoong.Com/business Management/Mgt/18254 n/Konsep Bisnis Islami](http://id.Shvoong.Com/business%20Management/Mgt/18254%20n/Konsep%20Bisnis%20Islami): 2010)

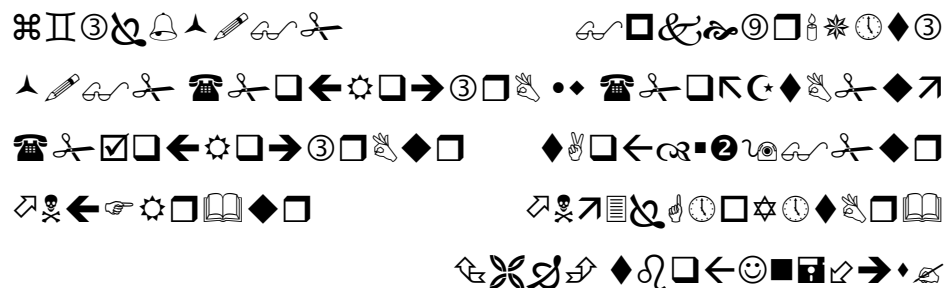
- a. Jujur

Sifat jujur merupakan sifat Rasulullah saw. yang patut ditiru. Rasulullah saw dalam berbisnis selalu mengedepankan sifat jujur. Beliau selalu menjelaskan kualitas sebenarnya dari barang yang dijual serta tidak pernah berbuat curang bahkan mempermainkan timbangan.

- b. Amanah

Amanah dalam bahasa Indonesia adalah dapat dipercaya. Dalam transaksi jual beli, sifat amanah sangatlah diperlukan karena dengan amanah maka

semua akan berjalan dengan lancar. Dengan sifat amanah, para penjual dan pembeli akan memiliki sifat tidak saling mencurigai bahkan tidak khawatir walau barangnya di tangan orang. Memulai bisnis biasanya atas dasar kepercayaan. Oleh karena itu, amanah adalah komponen penting dalam transaksi jual beli. Sebagaimana dalam Al-quran surat Al-Anfaal ayat 27 yang berbunyi :



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui. (QS.Al-Anfaal:27)

#### c. Ramah

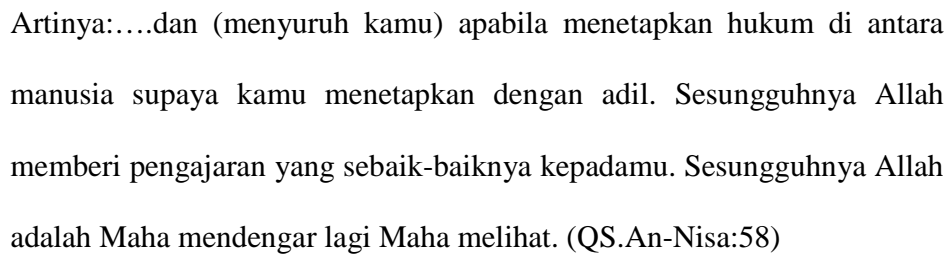
Banyak orang yang susah untuk berperilaku ramah antar sesama. Sering kali bermuka masam ketika bertemu dengan orang atau bahkan memilah milih untuk berperilaku ramah. Padahal, ramah merupakan sifat terpuji yang dianjurkan oleh agama Islam untuk siapa saja dan kepada siapa saja. Dengan ramah, maka banyak orang yang suka, dengan ramah banyak pula orang yang senang. Karena sifat ramah merupakan bentuk aplikasi dari

kerendahan hati seseorang. Murah hati, tidak merasa sombong, mau menghormati dan menyayangi merupakan inti dari sifat ramah. Oleh karena itu, bersikap ramahlah dalam transaksi jual beli karena dapat membuat konsumen senang sehingga betah atau bahkan merasa tentram jika bertransaksi. Sebagaimana keterangan dalam Hadits; Artinya: Dari Jabir Bin Abdullah ra. Sesungguhnya Rasulullah saw bersabda: Allah swt akan mengasihi seseorang yang murah hati ketika menjual, membeli dan meminta. (HR. Al-Bukhari)

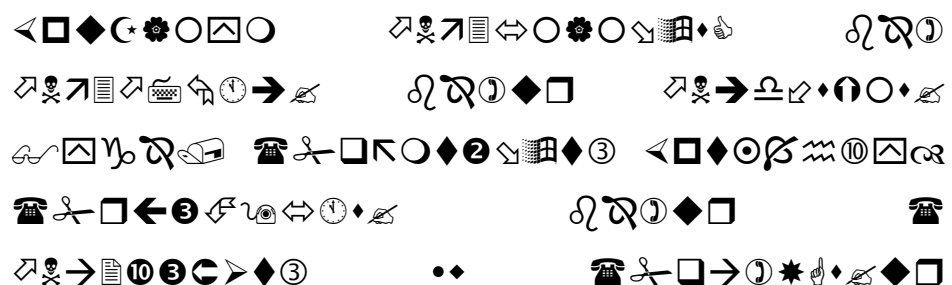
d. Adil

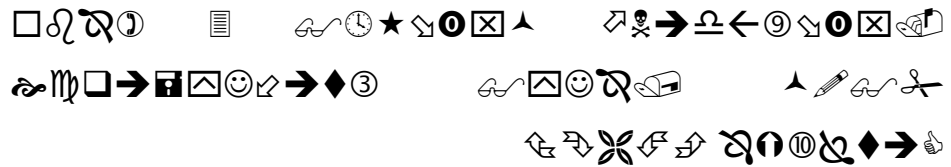
Adil merupakan sifat Allah swt. dan Rasulullah saw merupakan contoh sosok manusia yang berlaku adil. Dengan adil, tidak ada yang dirugikan. Bersikap tidak membedakan kepada semua konsumen merupakan salah satu bentuk aplikasi dari sifat adil. Oleh karena itu, bagi para penjual semestinya bersikap adil dalam transaksi jual beli karena akan berdampak kepada hasil jualannya. Para konsumen akan merasakan kenyamanan karena merasa tidak ada yang dilebihkan dan dikurangkan. Sebagaimana keterangan dalam Al-quran surat An-Nisa' ayat 58 yang berbunyi;





Sabar merupakan sikap terakhir ketika sudah berusaha dan bertawakal. Dalam jual beli, sifat sabar sangatlah diperlukan karena dapat membawa keberuntungan. Bagi penjual hendaklah bersabar atas semua sikap pembeli yang selalu menawar dan komplain. Hal ini dilakukan agar si pembeli merasa puas dan senang jika bertransaksi. Begitu pula dengan pembeli, sifat sabar harus ditanamkan jika ingin mendapatkan produk yang memiliki kualitas bagus plus harga murah dan tidak kena tipu. Sebagaimana keterangan dalam Al-quran surat Al-Imran ayat 120 yang berbunyi ;





Artinya: Jika kamu memperoleh kebaikan, niscaya mereka bersedih hati, tetapi jika kamu mendapat bencana, mereka bergembira karenanya. jika kamu bersabar dan bertakwa, niscaya tipu daya mereka sedikitpun tidak mendatangkan kemudharatan kepadamu. Sesungguhnya Allah mengetahui segala apa yang mereka kerjakan.(QS.Ali-Imran:120)

## 2.3 Kejujuran

Kejujuran adalah sebuah ungkapan yang sering kali didengar dan menjadi pembicaraan. Kejujuran merupakan sifat yang terpuji dan merupakan salah satu akhlak yang diajarkan oleh Rasulullah S.A.W. Yang termasuk dalam kejujuran adalah jujur kepada Allah, jujur dengan sesama dan jujur kepada diri sendiri. Sebagaimana yang terdapat dalam hadits:

Artinya :”Senantiasa kalian jujur, karena kejujuran itu membawa kepada kebajikan dan kebajikan membawa kepada surga. Seseorang yang senantiasa jujur dan berusaha untuk selalu jujur, akhirnya ditulis di sisi Allah sebagai seorang yang selalu jujur. Dan jauhilah kedustaan karena kedustaan itu membawa kepada kemaksiatan, dan kemaksiatan membawa ke neraka.Seseorang yang



senantiasa berdusta dan selalu berdusta, hingga akhirnya ditulis di sisi Allah sebagai pendusta.”

Seorang pedagang harus jujur dan memegang amanah yang sebenarnya agar orang lain mendapat kebahagiaan, salah satu caranya yaitu menjelaskan kecacatan barang yang akan dijual yang tidak diketahui oleh pembeli, mengatakan dengan jujur bahwa barang yang dijual berkualitas baik tanpa ada campuran dengan barang yang berkualitas buruk dan lain sebagainya.

Kejujuran dalam transaksi juga menjadi jaminan apakah seseorang termasuk muslim sejati atau tidak. Sebab al-Qur'an dan hadits telah menyebutkan bahwa transaksi jual beli merupakan instrumen penting dalam kehidupan seorang muslim.

Jujur dalam bahasa arab “al-shidqu” yang artinya kesesuaian sebuah berita dengan realita. Sedangkan dalam istilah jujur berarti kesesuaian perkataan dan perbuatan seseorang secara lahir terhadap batinnya, dengan catatan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Kejujuran sangat dijunjung tinggi dalam Islam, oleh karena itu setiap muslim harus memiliki sifat ini. Adapun urgensi dari sifat jujur dalam Islam yaitu:

- a. Allah Swt. mewajibkan kepada setiap muslim untuk memiliki sifat jujur.
- b. Allah Swt. Mensifati diriNya dengan sifat jujur.
- c. Allah Swt. mensifati para rasulNya dengan sifat jujur.
- d. Allah menjadikan sifat jujur sebagai tanda-tanda orang shaleh.
- e. Nabi Saw. menjadikan kejujuran sebagai asas dari setiap kebaikan.

- f. Allah Swt. menjadikan kejujuran sebagai sebab keselamatan dari adzab hari kiamat dan membawanya masuk surga.
- g. Nabi Saw. memberitakan bahwa kejujuran itu memberikan ketenangan karena sesuai dengan fitrah, sedangkan kebohongan akan mengakibatkan kebimbangan karena bertentangan dengan fitrah.

Adapun beberapa bentuk kejujuran yang semestinya dimiliki oleh setiap muslim, yaitu:

1. Kejujuran lisan (shidqu al-lisan)

Kejujuran lisan yaitu memberitakan sesuatu sesuai dengan realita yang terjadi, kecuali untuk kemaslahatan yang dibenarkan oleh syariat.

2. Kejujuran niat dan kemauan (shidqu an niyyah wa al-iradah)

Kejujuran niat dan kemauan adalah motivasi bagi setiap gerak dan langkah seseorang dalam semua kondisi dalam rangka menunaikan hukum Allah Swt. dan ingin mencapai ridhaNya.

3. Kejujuran tekad dan amal (shidqu al-‘azimah wa al-‘amal)

Jujur dalam tekad dan amal berarti melaksanakan suatu pekerjaan sesuai dengan yang diridhai oleh Allah Swt. dan melaksanakannya secara kontinyu.

## **2.4 Psikologi Pedagang**

Psikologi adalah ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang hakikat jiwa serta prosesnya sampai akhir. Psikologi dalam pandangan modern didefinisikan

sebagai tingkah laku yang mencari jawaban mengenai sebab-sebab kemunculan suatu bentuk tingkah laku.( Abdul, 2004: 5)

Menurut George A. Miller dalam (Sobur, 2003: 32) psikologi adalah ilmu yang berusaha menguraikan, meramalkan dan mengendalikan peristiwa mental dan tingkah laku. Psikologi juga dikatakan sebagai ilmu pengetahuan yang memahami perilaku manusia, alasan dan cara mereka melakukan sesuatu dan juga memahami bagaimana makhluk tersebut berfikir dan berperasaan. Psikologi dilihat dari kamus lengkap psikologi berarti mencirikan segala kejadian seperti yang ada dalam psikologi, asal usulnya adalah mental.(Chaplin, 2005: 398)

Sedangkan secara harfiahnya psikologi berarti ilmu jiwa atau ilmu yang mempelajari tentang gejala-gejala kejiwaan.(Sobur, 2003: 19). Psikologi juga merupakan ilmu yang berupaya mengukur, menjelaskan dan kadang-kadang mengubah perilaku manusia dan binatang-binatang lain.(Robbins, 2003:14)

Jadi, berdasarkan uraian di atas maka dapat ditarik sebuah kesimpulan, psikologi adalah suatu ilmu yang mempelajari tentang kejiwaan dan perilaku manusia dalam hubungannya dengan lingkungan sekitar. Adapun psikologi seorang pedagang berarti mempelajari tentang kejiwaan dan perilaku seorang pedagang dalam menjalankan atau melakukan aktivitas jual beli.

## **2.5 Sikap Keimanan Pedagang**

Sikap merupakan determinan perilaku karena mereka berkaitan dengan perseps, kepribadian dan motivasi.(Winardi, 2004: 24). Sikap juga merupakan suatu

kesiapan untuk menanggapi suatu kerangka yang utuh untuk menetapkan keyakinan atau pendapat yang khas.

Charles Bird mengartikan sikap sebagai suatu yang berhubungan dengan penyesuaian diri seseorang kepada aspek-aspek lingkungan sekitar yang dipilih atau kepada tindakannya sendiri.( Arifin, 2004: 104). Bahkan lebih luas lagi, sikap dapat diartikan sebagai *predisposisi* (kecenderungan jiwa) atau orientasi kepada suatu masalah, institusi dan orang-orang lain.

Sikap adalah kecenderungan bertindak, berfikir, berpersepsi dan merasa dalam menghadapi objek, ide, situasi dan nilai.(Sobur, 2003: 562). Sikap mencerminkan bagaimana seseorang merasakan sesuatu. Sikap timbul dari pengalaman, tidak dibawa dari lahir tetapi merupakan hasil dari belajar. Melalui sikap seseorang bisa mengevaluasi sesuatu secara keseluruhan mana yang buruk dan mana yang baik.

Begitu juga dengan sikap keimanan (keagamaan) merupakan suatu keadaan yang ada dalam diri seseorang yang mendorongnya untuk bertingkah laku sesuai dengan kadar ketaatannya terhadap agama.(Jalaluddin, 2007: 225)

Jadi sikap seorang pedagang akan mempengaruhi setiap tindakan yang akan dilakukan. Baik dan buruk seorang pedagang dalam melakukan transaksi jual beli bergantung lurus dengan keimanannya.

## **2.6 Kebiasaan**

Kebiasaan merupakan suatu karunia yang memberkati alam insani dan mengarahkan sebagian yang bermakna dari usaha manusia dalam bidang baru dan

inovatif.(Sayid, 2001: 200). Namun, walau kebiasaan memiliki peranan yang besar, bila tidak disertai dengan kesadaran ia mungkin mengambil bentuk kecenderungan mengicuh dan menyelewengkan, yang menghasilkan kerusakan dan penyelewengan rohani.

Aspek positif dan negatif dari kebiasaan memainkan peranan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan manusia, maupun kerusakan dan kemerosotannya. Suatu kajian sejarah dapat mengungkapkan bahwa adat istiadat (yang pada hakikatnya terdiri dari kebiasaan-kebiasaan kolektif), merupakan suatu faktor yang efektif dan penting dalam menentukan nasib umat manusia.

Kekuatan kebiasaan selalu dimanfaatkan dalam Islam sebagai suatu sarana yang efektif bagi latihan ruhani manusia dan bagi penerapan program penciptaan kebahagiaannya. Begitu ia menciptakan ikatan yang hidup antara Tuhan dan hati manusia, dan menaburkan di dalamnya benih kebajikan dan keutamaan manusia, ia mengubahnya menjadi kebiasaan.

Semua kebiasaan keagamaan bersumber dari kerinduan batin dan inti dari jiwa manusia, lalu kerinduan batin ini diubah menjadi perilaku dan praktek spesifik dengan sisi dan ciri-ciri yang dibataskan dengan jelas. Secara berangsur-angsur ia mengambil bentuk kebiasaan yang sadar berdasarkan kesadaran penuh.

## **2.7 Pengertian Pasar Tradisional**

Pasar dalam arti sempit adalah tempat dimana permintaan dan penawaran bertemu. Sedangkan dalam arti luas adalah proses transaksi antara permintaan dan penawaran. Para ahli ekonomi menggunakan istilah pasar untuk menyatakan

sekumpulan pembeli dan penjual yang melakukan transaksi atas suatu produk atau kelas produk tertentu.

Dalam ilmu manajemen pemasaran konsep pasar terdiri atas semua pelanggan potensial yang mempunyai kebutuhan atau keinginan tertentu yang mungkin bersedia dan mampu melibatkan diri dalam suatu pertukaran guna memuaskan keinginan atau kebutuhan tersebut.(Marius P. Angipora, 1999: 45)

Menurut para ahli, pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau saling bertemunya antara kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga. Sedangkan menurut ahli pemasaran Stanton, mengemukakan bahwa Pasar merupakan kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya.(Husein Umar, 2007: 35)

Pasar juga diartikan sebagai kumpulan atau himpunan dari para pembeli, baik pembeli nyata maupun pembeli potensial atas suatu produk atau jasa tertentu. Adapun pembeli nyata adalah himpunan konsumen yang memiliki minat, pendapatan, dan akses pada suatu produk atau jasa. Sedangkan pembeli potensial adalah himpunan konsumen yang memiliki keinginan dan suatu saat apabila telah mempunyai pendapatan dan ada akses mereka akan membeli.(Kasmir dan Jakfar, 2007: 43)

Sedangkan Pasar Tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli secara langsung dan biasanya ada proses tawar-menawar, bangunan biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan dasaran terbuka (Kaki Lima) yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola Pasar.

Perbedaan antara Pasar Tradisional dengan Pasar Modern terlihat dari cara transaksinya, pada Pasar Tradisional biasanya terjadi tawar-menawar, sedangkan pada Pasar modern tidak bisa dilakukan tawar menawar. Cara berdagang yang terjadi di Pasar Tradisional juga sangat sederhana tanpa menggunakan strategi marketing modern. Seperti pemberian diskon, hadiah, atau pembayaran melalui transfer uang. (Akhmad Mujahidin, 2007: 145)

Pasar memiliki fungsi sebagai penentu nilai suatu barang, penentu jumlah produksi, mendistribusikan produk, melakukan pembatasan harga, dan menyediakan barang dan jasa untuk jangka panjang.

Dengan demikian, Pasar sebagai tempat terjadinya transaksi jual beli, merupakan fasilitas publik yang sangat vital bagi perekonomian suatu daerah. Selain sebagai urat nadi, Pasar juga menjadi barometer bagi tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakat.

## **2.8 Hipotesis**

Hipotesis adalah suatu pernyataan atau dugaan mengenai keadaan populasi yang sifatnya masih sementara atau lemah kebenarannya dan perlu dibuktikan kebenarannya. (Hasan, 2003: 139)

Berdasarkan latar belakang serta permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka penulis mencoba mengemukakan sebuah hipotesis yaitu :

” Diduga manajemen syariah belum diterapkan dalam transaksi penjualan yang dilakukan oleh para pedagang di pasar tradisional pekanbaru ”

## **2.9 Variabel Penelitian**

Adapun variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Kejujuran
2. Psikologi Pedagang
3. Sikap Keimanan
4. Kebiasaan



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada seluruh Pasar Tradisional yang terdaftar di Dinas Pasar Kota Pekanbaru. Yang dimulai pada tanggal 25 Maret 2010 S/d tanggal 15 Mei 2010.

#### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

Adapun jenis dan sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Primer yaitu data yang penulis dapatkan dari responden di lapangan.
- b. Data Sekunder yaitu data yang penulis peroleh dari pihak-pihak yang terkait, serta buku-buku atau kitab-kitab perpustakaan yang dapat membantu penelitian ini guna melengkapi data-data.

#### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua buah metode pengumpulan data yaitu:

- a. Wawancara

Yaitu cara pengumpulan data dengan wawancara secara langsung dengan beberapa objek dan sampel yaitu para pedagang yang ada di

Pasar Tradisional Pekanbaru sebagai yang berkaitan dengan masalah pembahasan.

b. Kuisioner

Yaitu cara pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan yang disusun dan nantinya akan diberikan (disebarkan) kepada sampel penelitian yaitu para responden untuk dijawab.

### **3.4 Populasi dan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang yang melakukan transaksi di Pasar Tradisional yang ada di Pekanbaru. Adapun jumlah seluruh Pasar Tradisional di pekanbaru yang terdaftar di Dinas Pasar pada tahun 2009 adalah 15 Pasar, mengingat adanya keterbatasan biaya, waktu dan tenaga yang penulis hadapi, maka dalam penelitian ini untuk mewakili populasi, diambil 8 pasar dengan 200 orang pedagang sebagai sampel. Dimana masing-masing pasar ditetapkan 25 orang pedagang.

Metode pengambilan sampel menggunakan teknik *Purposive Sampling*, dimana peneliti mengambil sampel dengan berdasarkan karakteristik sebagai berikut :

- a. Tingkat transaksi yang terjadi dipasar
- b. Jumlah pedagang muslim

### **1.5 Analisis Data**

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan metode deskriptif, dimana setelah data yang diperlukan diperoleh, lalu data tersebut dikelompokkan dan diuraikan sesuai dengan jenisnya dan dianalisa dengan menggunakan analisis kualitatif, kemudian disajikan dalam bentuk tabel yang dilengkapi dengan penjelasan.



## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **4. 1. Keadaan Umum Kantor Dinas Pasar Daerah Kota Pekanbaru**

Dalam melaksanakan program-program kerja yang telah ditetapkan serta sebagai penunjang untuk mencapai tujuan yang diharapkan, maka kehadiran suatu organisasi atau suatu instansi mutlak diperlukan bahkan menjadi suatu keharusan yang harus dipenuhi, karena sebagaimana diketahui organisasi merupakan suatu wadah atau alat untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.

Kota Pekanbaru yang melakukan suatu program pembangunan daerah, terutama dibidang perekonomian yang berhubungan dengan kegiatan yang terjadi di pasar. Maka dari itu, perlu rasanya Pemerintah Kota Pekanbaru mempunyai suatu wadah atau institusi dalam melakukan pengelolaan Pasar-pasar yang ada didaerah secara khusus.

Wadah atau instansi yang dimaksud adalah Dinas Pasar Daerah Kota Pekanbaru selaku unsur pelaksana Pemerintah Daerah di Bidang Pasar, bertugas penyelenggaraan kewenangan teknis operasional di Pasar. Keberadaan Dinas Pasar Daerah Kota Pekanbaru dalam konteks penyelenggaraan Pemerintah, pembangunan, dan kemasyarakatan mempunyai nilai yang sangat strategis. Dinas Pasar Daerah Kota Pekanbaru terletak di Jalan Dagang No.78.

#### **4. 2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Satuan Unit Kerja**

Dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsi di atas, maka untuk mencapai keberhasilan, Dinas Pasar Kota Pekanbaru tidak terlepas dari keberadaan dan peranan berbagai Unit Kerja yang terstrukturisasi dalam susunan keorganisasian, karena untuk mempertahankan dan melangsungkan suatu organisasi adalah akibat dari kerja sama satuan-satuan kerja yang ada.

Jika dilihat dari masa kemasa, dapat dilihat bahwa organisasi Dinas Pasar Kota Pekanbaru selalu mengalami perubahan satuan unit kerja ataupun struktur organisasinya. Ini tidak lain dirubah berdasarkan perkembangan zaman dan bertujuan untuk melakukan penyederhanaan kerja pada organisasi Dinas Pasar tersebut.

Dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsinya, Dinas Pasar Kota Pekanbaru dipimpin oleh seorang kepala Dinas yang berada dibawahdan bertanggung jawab kepada Kepala Daerah. Dengan didukung oleh struktur organisasi sebagai berikut:

1. Kepala Dinas Pasar
2. Skrestaris, membawahi;
  - a. Sub Bagian Kepegawaian, Umum dan Perlengkapan;
  - b. Sub Bagian Keuangan
  - c. Sub Bagian Penyusunan Program

3. Bidang Pengembangan Sarana dan Prasarana Pasar
  - a. Seksi Perencanaan dan Penelitian
  - b. Seksi Pengembangan Pasar
  - c. Seksi Pembinaan Pedagang Kaki Lima
4. Bidang Ketertiban dan Kebersihan
  - a. Seksi Ketertiban
  - b. Seksi Kebersihan
  - c. Seksi Pengawasan
5. Bidang retribusi Pasar
  - a. Seksi Administrasi Penerimaan
  - b. Seksi Perhitungan dan Pendapatan Daerah
  - c. Seksi Administrasi Pembukuan dan Pengendalian
6. Unit Pelaksana Teknis Dinas(UPTD)
7. Kelompok Jabatan Fungsional

Dibentuknya struktur organisasi pada Dinas Pasar Kota Pekanbaru ini adalah untuk memberi batas kewenangan terhadap setiap bagian atau setiap Unit Kerja yang ada, sehingga mereka dapat mempertanggung jawabkan apa yang dikerjakannya. Lebih jelasnya dibawah ini dapat dilihat uraian tugas Dinas Pasar Kota Pekanbaru ;

1. Kepala Dinas, adalah seorang yang mengepalai Dinas Pasar Kota Pekanbaru dengan kedudukan sebagai unsur pelaksana Pemerintah di bidang pasar yang bertanggung jawab kepada walikota dengan mempunyai rincian tugas :
  - a. Melaksanakan segala usaha dan kegiatan pengaturan pemungutan, pengumpulan dan pemasukan Pendapatan Daerah di bidang pengelolaan pasar berdasarkan kebijaksanaan yang ditetapkan oleh Kepala Daerah dan Perundang-undangan yang berlaku.
  - b. Mengadakan penelitian dan menilai tata cara pemungutan retribusi pasar dan sebagainya, sepanjang hal itu menjadi hak dan wewenang daerah.
  - c. Mengkoordinasikan seluruh usaha di bidang pengelolaan pasar dalam Kota Pekanbaru berdasarkan ketentuan-ketentuan baik yang telah digariskan oleh Pemerintah Daerah maupun Instansi yang tinggi.
  - d. Mengikuti perkembangan keadaan secara terus-menerus dan memperhatikan akibat atau pengaruh-pengaruh dari keadaan itu terhadap pelaksanaan tugas pokok.
  - e. Mengumpulkan, mengelompokkan dan mengolah data dan bahan-bahan mengenai atau yang berhubungan dengan pelaksanaan tugas pokok.
  - f. Membuat rancangan dan program yang diperlukan bagi penyelenggaraan tugas pokok.

- g. Membuat perkiraan keadaan dan memberikan saran-saran atau pertimbangan kepada Kepala Daerah.
  - h. Mempersiapkan ketentuan-ketentuan pelaksanaan dan atau kebijaksanaan pasar di daerah.
  - i. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsi.
2. Sekretariat, dipimpin oleh seorang Sekretaris dan tiap-tiap bidang dipimpin oleh seorang Kepala Bidang yang berada dibawah dan bertanggungjawab kepada Kepala Dinas Pasar.

Sekretaris mempunyai rincian tugas :

- a. Memimpin, menyelenggarakan kegiatan administrasi kepegawaian, umum, perlengkapan, keuangan dan penyusunan program dinas;
- b. Menyusun rencana kerja dan membuat laporan tahunan;
- c. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan program kerja tahunan dilingkungan dinas;
- d. Mewakili Kepala Dinas apabila yang bersangkutan berhalangan atau tidak berada di tempat;
- e. Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan sub bagian-sub bagian;



- f. Mengkoordinasikan, mengarahkan, membina dan merumuskan pedoman dan petunjuk administrasi keuangan, kepegawaian, tata persuratan, perlengkapan, umum, dan rumah tangga di lingkungan dinas.
- g. Mengkoordinasikan dan melaksanakan pelayanan dan pengaturan rapat dinas, upacara serta keprotokolan;
- h. Mengkoordinasikan, membina, merumuskan laporan tahunan dan evaluasi setiap bidang sebagai pertanggungjawaban dinas;
- i. Mengkoordinasikan, membina pemeliharaan kebersihan, ketertiban dan keamanan kantor dan lingkungannya, kendaraan dinas serta perlengkapan gedung kantor;
- j. Membagi tugas kepada bawahan dengan cara disposisi atau secara lisan agar bawahan mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing;
- k. Mengevaluasi tugas Sekretariat;
- l. Melaporkan pelaksanaan tugas Sekretariat kepada atasan secara lisan ataupun tertulis;
- m. Memfasilitasi dan asistensi tugas Sekretariat dengan cara konsultasi, kunjungan kerja, sosialisasi dan bimbingan teknis;
- n. Mengevaluasi tugas Sekretariat;
- o. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya;

Sekretariat terdiri dari :

a. Sub Bagian Kepegawaian, Umum dan Perlengkapan mempunyai rincian tugas sebagai berikut :

1. Merumuskan dan melaksanakan pengelolaan dan pembinaan kepegawaian, tata usaha, umum, rumah tangga dan perlengkapan serta kearsipan berdasarkan perundang-undangan yang berlaku;
2. Menyusun program kerja dan membuat laporan tahunan;
3. Merumuskan dan melaksanakan kegiatan penghimpunan dan sosialisasi peraturan perundang-undangan, kebijakan teknis, petunjuk teknis serta bahan-bahan lainnya yang berhubungan dengan bidang kepegawaian, umum/tata usaha dan perlengkapan;
4. Merumuskan dan melaksanakan kegiatan dokumentasi serta pengolahan data dan informasi yang berhubungan dengan bidang kepegawaian, umum dan perlengkapan;
5. Merumuskan dan melaksanakan inventarisasi permasalahan yang berhubungan dengan bidang kepegawaian, Pembinaan Aparatur (BINAP) serta meningkatkan kualitas pegawai;
6. Melaksanakan urusan keprotokolan, koordinasi dengan instansi terkait sesuai bidang tugasnya serta pelayanan hubungan masyarakat;

7. Melaksanakan kegiatan pelayanan ruang pimpinan, tamu pimpinan, upacara-upacara, dan rapat-rapat dinas;
8. Merumuskan dan melaksanakan urusan rumah tangga dinas, urusan dalam, akomodasi dan perjalanan dinas;
9. Merumuskan dan melaksanakan kegiatan penyusunan kebutuhan dan materiil bagi unit kerja di lingkungan dinas;
10. Menyusun tindak lanjut laporan masyarakat, temuan pemeriksaan fungsional dan pengawasan lainnya;
11. Merumuskan dan mengkoordinasikan kegiatan kebersihan, ketertiban, kenyamanan ruang dan halaman kantor, disiplin pegawai serta pengamanan di lingkungan dinas;
12. Melaksanakan penyusunan perencanaan dan data pegawai serta formasi pegawai, mutasi pegawai, latihan pegawai, ujian dinas, kenaikan pangkat, kenaikan gaji berkala, Buku Induk Pegawai, menyusun DUK dan registrasi PNS di lingkungan dinas;
13. Merumuskan dan melakukan pengelolaan data pegawai serta pengarsipan DP3 PNS;
14. Merumuskan dan menyusun petunjuk teknis bidang pembinaan, peningkatan kinerja, disiplin dan kesejahteraan pegawai;

15. Pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya.

b. Sub Bagian Keuangan, mempunyai rincian tugas :

1. Merumuskan dan mengkoordinasikan pembinaan bidang keuangan;
2. Merencanakan program kerja meliputi koordinasi dan pembinaan bidang keuangan dinas berdasarkan petunjuk atasan dan ketentuan peraturan perundang-undangan sebagai pedoman dalam pelaksanaan tugas;
3. Melakukan verifikasi serta meneliti kelengkapan Surat Permintaan Pembayaran (SPP);
4. Menyiapkan Surat Perintah Membayar (SPM);
5. Melakukan verifikasi harian atas penerimaan;
6. Melakukan verifikasi Laporan Pertanggungjawaban (SPJ) Bendahara Penerimaan dan Bendahara Pengeluaran;
7. Melaksanakan akuntansi dinas;
8. Menyiapkan laporan keuangan dinas;
9. Merencanakan program kerja pengelolaan dana perjalanan dinas;
10. Merencanakan program kerja pengelolaan biaya operasional rumah tangga dinas;

11. Membagi tugas kepada bawahan dengan cara tertulis atau lisan agar dapat diproses lebih lanjut;
12. Memberi petunjuk kepada bawahan dengan cara tertulis atau secara lisan agar bawahan mengerti dan memahami pekerjaan;
13. Memeriksa pekerjaan bawahan berdasarkan hasil kerja untuk mengetahui adanya kesalahan atau kekeliruan serta upaya penyempurnaan;
14. Membuat konsep pedoman dan petunjuk teknis;
15. Mengevaluasi tugas pembinaan bidang keuangan dinas;
16. Melaporkan pelaksanaan tugas pembinaan bidang keuangan dinas kepada atasan secara lisan maupun tertulis;
17. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya;

c. Sub Bagian Penyusunan Program, mempunyai rincian tugas sebagai berikut :

1. Mengkoordinasikan usulan setiap bidang dan pengelolaan data serta informasi tentang dinas;
2. Menyusun program kerja dan membuat laporan tahunan;
3. Mengumpulkan data dan informasi untuk pengembangan dan kebutuhan sarana dan prasarana dinas;

4. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian dan pelaporan;
5. Merumuskan, melaksanakan dan menghimpun petunjuk teknis yang berhubungan dengan penyusunan program;
6. Merumuskan Renstra, Renja dan program pembangunan tiap tahunnya di lingkungan dinas;
7. Memfasilitasi pelaksanaan pengadaan barang dan jasa di lingkungan dinas;
8. Membagi tugas kepada bawahan dengan cara tertulis atau lisan;
9. Memberi petunjuk kepada bawahan dengan cara tertulis atau secara lisan agar bawahan mengerti dan memahami pekerjaannya;
10. Memeriksa pekerjaan bawahan berdasarkan hasil kerja untuk mengetahui adanya kesalahan atau kekeliruan serta upaya penyempurnaan ;
11. Membuat konsep pedoman dan petunjuk teknis;
12. Mengevaluasi tugas pembinaan bidang keuangan dinas berdasarkan informasi, data, laporan yang diterima untuk bahan penyempurnaan lebih lanjut;
13. Melaporkan pelaksanaan tugas pembinaan bidang keuangan dinas kepada atasan secara lisan maupun tertulis berdasarkan hasil kerja sebagai bahan evaluasi bagi atasan;

14. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsi;

3. Bidang Pengembangan Sarana dan Prasarana Pasar, mempunyai rincian tugas sebagai berikut :

- a. Mengkoordinasikan dalam membina serta merumuskan penyusunan rencana, penelitian serta pengembangan pasar di dalam Satuan Kerja Dinas dalam penyusunan rencana kerja tahunan;
- b. Merumuskan seluruh pelaksanaan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, penelitian, serta pengembangan pasar;
- c. Mengkoordinasi serta membina, merumuskan, mengumpulkan, mensistematisasikan, serta menganalisa setiap data pasar yang ada;
- d. Mengkoordinasi serta membina dan merumuskan program pengembangan pasar serta peremajaan dan pembangunan pasar;
- e. Mengkoordinasi serta membina dan merumuskan pelaksanaan, penelitian dan menganalisa rencana-rencana pengembangan pasar;
- f. Mengkoordinasi serta membina dan merumuskan penyusunan rencana dan penelitian serta pengembangan pasar terhadap pelaksanaan Satuan Kerja Tugas Dinas Pasar;

- g. Mengkoordinasi serta membina dan merumuskan penyusunan laporan hasil-hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan tugasnya;
- h. Memberikan tugas teknis pelaksanaan tugas kepada bawahan;
- i. Mengkoordinasi serta membina dan merumuskan pelaksanaan tugas lain atas petunjuk atasan;
- j. Mengkoordinasi serta membina dan merumuskan pelaksanaan tugas sub bidang masing-masing;
- k. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya;

Bidang Pengembangan Sarana dan Prasarana Pasar terdiri dari :

- a. Seksi Perencanaan dan Penelitian
- b. Seksi Pengembangan Pasar
- c. Seksi Pembinaan Pedagang Kaki Lima

Setiap Seksi sebagaimana tersebut di atas masing-masing dipimpin oleh seorang Kepala Seksi yang berada dibawah dan bertanggungjawab kepada Kepala Bidang Pengembangan Sarana dan Prasarana Pasar.

- a. Seksi Perencanaan dan Penelitian, mempunyai rincian tugas :
  - 1. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan dan peralatan kerja ;



2. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan rencana kerja dengan cara merencanakan jadwal kegiatan;
3. Merumuskan dan melaksanakan evaluasi pelaksanaan tugas;
4. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan-bahan yang diperlukan oleh kepala sub bidang dinas;
5. Merumuskan dan melaksanakan penerimaan serta menganalisa rencana-rencana penerimaan retribusi pengelolaan dan pembangunan pasar;
6. Merumuskan dan melaksanakan serta membuat rencana kerja/kegiatan Dinas Pasar secara umum untuk setiap tahun anggaran;
7. Merumuskan dan melaksanakan peningkatan usaha-usaha;
8. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian, pengawasan dan pembinaan terhadap semua upaya kegiatan di bidang tugasnya;
9. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan laporan kegiatan di bidang tugasnya;
10. Merumuskan dan melaksanakan penelitian di bidang retribusi pengelolaan pasar khususnya yang menyangkut teknis administrasi;
11. Merumuskan dan melaksanakan penelitian serta penyeragaman teknis dan prosedur penerimaan dan penyetoran retribusi pengelolaan pasar;

12. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya;

b. Seksi Pengembangan Pasar, mempunyai rincian tugas sebagai berikut :

1. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan dan peralatan kerja ;
2. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan rencana kerja dengan cara merencanakan jadwal kegiatan;
3. Merumuskan dan melaksanakan evaluasi pelaksanaan tugas;
4. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan-bahan yang diperlukan oleh kepala sub bidang di
5. Merumuskan dan melaksanakan peningkatan usaha-usaha;
6. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian, pengawasan dan pembinaan terhadap semua upaya kegiatan di bidang tugasnya;
7. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan laporan kegiatan di bidang tugasnya;
8. Merumuskan dan melaksanakan pengembangan pasar di bidang retribusi pengelolaan pasar khususnya yang menyangkut teknis administrasi;
9. Merumuskan dan melaksanakan pengembangan pasar serta penyeragaman teknis dan prosedur penerimaan dan penyetoran retribusi pengelolaan pasar;

10. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya;

c. Seksi Pembinaan Pedagang Kaki Lima, mempunyai rincian tugas :

1. Merumuskan dan melaksanakan kegiatan penyediaan tempat usaha pedagang kaki lima;
2. Merumuskan dan melaksanakan pembinaan terhadap pedagang kaki lima;
3. Merumuskan dan melaksanakan evaluasi sejauh mana pedagang kaki lima dilaksanakan;
4. Merumuskan dan melaksanakan penempatan-penempatan pedagang kaki lima di mana pengaturan mekanisme pasar;
5. Merumuskan dan melaksanakan pembinaan pedagang kaki lima serta penyeragaman teknik, prosedur penarikan Retribusi sebagai penerimaan PAD yang sama bagi seluruh pedagang kaki lima dalam penyetoran Retribusi Pasar;
6. Merumuskan dan melaksanakan serta meningkatkan pedagang kaki lima;
7. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian, pengawasan dalam pembinaan pedagang kaki lima;

8. Merumuskan dan melaksanakan laporan kegiatan pembinaan pedagang kaki lima;
  9. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya.
4. Bidang Ketertiban dan Kebersihan, mempunyai rincian tugas sebagai berikut:
- a. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan penyusunan ketertiban dan kebersihan serta penyusunan rencana kerja tahunan;
  - b. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan pengaturan serta penyelesaian masalah ketertiban dan kebersihan;
  - c. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan di bidang ketertiban, keamanan, dan kebersihan pasar;
  - d. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan penyusunan laporan, hasil-hasil yang dicapai dalam pelaksanaan tugasnya;
  - e. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan serta memberikan tugas teknis pelaksanaan tugas kepada bawahan;
  - f. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan pelaksanaan tugas lain atas petunjuk pimpinan;
  - g. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya;

Bidang Ketertiban dan Kebersihan terdiri dari :

- a. Seksi Ketertiban
- b. Seksi Kebersihan
- c. Seksi Pengawasan

Setiap seksi sebagaimana tersebut di atas masing-masing dipimpin oleh seorang Kepala Seksi yang berada dibawah dan bertanggungjawab kepada Kepala Bidang Ketertiban dan Kebersihan

- a. Seksi Ketertiban, mempunyai rincian tugas :
  - 1. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan dan peralatan kerja;
  - 2. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan rencana kerja;
  - 3. Merumuskan dan melaksanakan evaluasi pelaksanaan tugas;
  - 4. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan-bahan yang diperlukan oleh kepala sub dinas;
  - 5. Merumuskan dan melaksanakan pengumpulan serta menganalisa laporan-laporan dan peristiwa yang menyangkut dengan ketentraman dan ketertiban pasar;
  - 6. Merumuskan dan melaksanakan rencana penggunaan, mengatur serta melakukan pembinaan petugas ketertiban pasar;

7. Merumuskan dan melaksanakan penyelesaian perselisihan yang terjadi di lingkungan pasar;
8. Merumuskan dan melaksanakan koordinasi dengan pihak keamanan yang lain;
9. Merumuskan dan melaksanakan peningkatan usaha-usaha;
10. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian, pengawasan dan pembinaan terhadap semua upaya kegiatan di bidang tugasnya;
11. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan laporan kegiatan;
12. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya.

b. Seksi Kebersihan, mempunyai rincian tugas :

1. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan dan peralatan kerja;
2. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan rencana kerja;
3. Merumuskan dan melaksanakan evaluasi pelaksanaan tugas;
4. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan-bahan yang diperlukan oleh kepala sub dinas;
5. Merumuskan dan melaksanakan pengawasan, pemeliharaan kebersihan dan penghijauan pertamanan di lingkungan pasar;

6. Merumuskan dan melaksanakan rencana penggunaan serta pengaturan petugas pelaksana kebersihan dan peralatan kebersihan di lingkungan pasar;
7. Merumuskan dan melaksanakan peningkatan usaha-usaha;
8. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian, pengawasan dan pembinaan terhadap semua upaya kegiatan di bidang tugasnya;
9. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan laporan kegiatan;
10. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya.

c. Seksi Pengawasan, mempunyai rincian tugas :

1. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan dan peralatan kerja;
2. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan rencana kerja;
3. Merumuskan dan melaksanakan evaluasi pelaksanaan tugas;
4. Merumuskan dan melaksanakan penyiapan bahan-bahan yang diperlukan oleh kepala sub dinas;
5. Merumuskan dan melaksanakan program/laporan pengawasan atas usaha-usaha penerimaan, penagihan retribusi pengelolaan pasar;
6. Merumuskan dan melaksanakan pengumpulan data-data di bidang retribusi pengelolaan pasar;

7. Merumuskan dan melaksanakan pengawasan terhadap penerimaan pemasukan retribusi pengelolaan pasar;
  8. Merumuskan dan melaksanakan perkiraan-perkiraan keadaan serta memberikan masukan terhadap penerimaan retribusi pengelolaan pasar;
  9. Merumuskan dan melaksanakan peningkatan usaha-usaha;
  10. Merumuskan dan melaksanakan pengendalian, pengawasan dan pembinaan terhadap semua upaya kegiatan di bidang tugasnya;
  11. Merumuskan dan melaksanakan penyusunan laporan kegiatan;
  12. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya.
5. Bidang Retribusi Pasar, mempunyai rincian tugas sebagai berikut :
- a. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan penyajian data-data wajib retribusi pengelolaan pasar dan membuat peta lokasinya dengan sub dinas terkait;
  - b. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan penyelenggaraan serta pengaturan pemungutan retribusi pengelolaan pasar;
  - c. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan kegiatan monitoring dan evaluasi pelaksanaan penerimaan retribusi pengelolaan pasar;



- d. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan pengaturan personil dan penempatan petugas pemungut retribusi pengelolaan pasar dengan Kepala Bidang Tata Usaha;
- e. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan penyiapan Buku Registrasi Data Pedagang dan Buku Registrasi Pasar yang ada di lingkungan pasar;
- f. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan penyusunan laporan, hasil-hasil yang dicapai dalam pelaksanaan tugasnya;
- g. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan serta memberikan tugas teknis pelaksanaan tugas kepada bawahan;
- h. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan pelaksanaan tugas lain atas petunjuk pimpinan;
- i. Mengkoordinasikan, membina dan merumuskan pelaksanaan tugas Sub Dinas;
- j. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsinya.

Bidang retribusi Pasar terdiri dari :

- a. Seksi Administrasi Penerimaan;
- b. Seksi Perhitungan dan Pendapatan Daerah;
- c. Seksi Administrasi Pembukuan dan Pengendalian.

#### 4. 3. Gambaran Umum Pasar Tradisional

Berdasarkan daftar inventarisasi pasar tahun 2009, jumlah Pasar Tradisional (Pasar Desa) yang ada di Kota Pekanbaru berjumlah 15 Pasar. Masing-masing pasar tersebut terletak di beberapa kecamatan yang ada di Pekanbaru. Berikut ini dapat dilihat tabel nama-nama Pasar Tradisional yang ada di Kota Pekanbaru berdasarkan kecamatannya :

No.	Kecamatan	Pasar Tradisional
1.	Tampan	Pasar Panam (Simpang Baru)
2.	Marpoyan Damai	Pasar Arengka
3.	Marpoyan Damai	Pasar Dupa
4.	Sukajadi	Pasar Cik Puan
5.	Sukajadi	Pasar Mayang Terurai
6.	Sukajadi	Pasar Jalan Pepaya (Teleng)
7.	Pekanbaru Kota	Pasar Pusat (Agussalim)
8.	Pekanbaru Kota	Pasar Sukaramai
9.	Senapelan	Pasar Kodim (Senapelan)

10.	Senapelan	Pasar Bawah
11.	Payung Sekaki	Pasar Palapa (Labuh Baru)
12.	Lima Puluh	Pasar Lima Puluh
13.	Sail	Pasar Sail
14.	Rumbai Pesisir	Pasar Rumbai
15.	Tenayan Raya	Pasar Simpang Tangor

*Sumber : Dinas Pasar Kota Pekanbaru, 2009*

#### **4. 4. Wilayah dan Gambaran Kota Pekanbaru**

##### **1. Letak dan Luas**

Kota pekanbaru terletak antara 101°14' - 101°34' Bujur Timur dan 0°25' - 0°45' Lintang Utara. Dengan ketinggian dari permukaan laut berkisar 5-50 meter. Permukaan bagian Utara landai bergelombang dengan ketinggian berkisar 5-11 meter.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 19 Tahun 1987 Tanggal 7 September 1987 daerah Kota Pekanbaru diperluas dari  $\pm 62,96 \text{ Km}^2$  menjadi  $\pm 446,50 \text{ Km}^2$ , terdiri dari 8 kecamatan dan 45 Kelurahan/ Desa. Dari hasil pengukuran/ pematokan

dilapangan oleh BPN Tk I Riau Maka ditetapkan luas wilayah Kota Pekanbaru adalah 632,26 Km<sup>2</sup>.

Dengan meningkatnya kegiatan pembangunan menyebabkan meningkatnya kegiatan penduduk disegala bidang yang pada akhirnya meningkatkan pula tuntutan dan kebutuhan masyarakat terhadap penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya. Untuk lebih terciptanya tertib pemerintahan dan pembinaan wilayah yang cukup luas, maka dibentuklah Kecamatan baru dengan perda Kota Pekanbaru No. 4 Tahun 2003 menjadi 12 Kecamatan dan Kelurahan/ Desa baru dengan Perda Tahun 2003 menjadi 58 Kelurahan/ Desa.

## **2. Batas**

Kota Pekanbaru berbatasan dengan daerah Kabupaten/Kota :

- a. Sebelah Utara : Kabupaten Siak dan Kabupaten Kampar
- b. Sebelah Selatan : Kabupaten Kampar dan Kabupaten Pelalawan
- c. Sebelah Timur : Kabupaten Siak dan Kabupaten Pelalawan
- d. Sebelah Barat : Kabupaten Kampar

### **3. Sungai**

Kota Pekanbaru dibelah oleh Sungai Siak yang mengalir dari barat ke timur. Memiliki beberapa anak sungai antara lain : Sungai Umban Sari, Air Hitam, Siban, Setukul, Pengambang, Ukui, Sago, Senapelan, Limau, Tampan dan Sungai Sail. Sungai Siak juga merupakan jalur perhubungan lalu lintas perekonomian rakyat pedalaman ke kota serta dari daerah lainnya.

### **4. Iklim**

Kota Pekanbaru pada umumnya beriklim tropis dengan suhu udara maksimum berkisar antara 34,1° C - 35,6° C dan suhu minimum antara 20,2° C - 23,0° C. Curah hujan antara 38,6 - 435,0 mm/tahun dengan keadaan musim berkisar :

- a. Musim hujan jatuh pada bulan Januari s/d April dan September s/d Desember.
- b. Musim Kemarau jatuh pada bulan Mei s/d Agustus

Kelembapan maksimum antara 96% - 100%. Kelembapan minimum antara 46% - 62%.

## 5. Jarak Ibukota

Kota Pekanbaru merupakan Ibukota Propinsi Riau yang mempunyai jarak lurus dengan kota-kota lain sebagai Ibukota Propinsi lainnya sebagai berikut :

Pekanbaru	Taluk Kuantan	=118 Km
Pekanbaru	Rengat	=159 Km
Pekanbaru	Tembilahan	= 21,3,5 Km
Pekanbaru	Kerinci	= 33,5 Km
Pekanbaru	Siak	= 74,5 Km
Pekanbaru	Bangkinang	= 51 Km
Pekanbaru	Pasir Pangaraian	= 132,5 Km
Pekanbaru	Bengkalis	= 128 Km
Pekanbaru	Bagan	= 192,5 Km
Pekanbaru	Dumai	= 125 Km

*Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru, 2009*

## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab pertama, maka pada bab ini akan diuraikan secara realistis dan logis hasil dari penelitian yang telah penulis lakukan. Lokasi penelitian ini berada di pasar tradisional yang ada di Pekanbaru, yang mana penulis mengambil 8 pasar untuk mewakili 15 pasar yang terdaftar pada dinas pasar Pekanbaru. Adapun sampel yang digunakan berjumlah 200 orang, di mana untuk masing-masing pasar diambil sampel sebanyak 25 orang.

#### **A. Identitas Responden**

Analisis umum responden diperlukan untuk mengetahui latar belakang dan kondisi para pedagang secara umum. Data umum responden yang ditanyakan dalam penelitian adalah data mengenai kelompok umur responden, lama berjualan responden, serta tingkat pendidikan responden.

##### **a. Kelompok Umur**

Perilaku seseorang pada umumnya dipengaruhi oleh faktor usia. Keinginan dan kebutuhan setiap orang berubah sesuai usia. Selain itu, kematangan dalam berfikir dan bertindak juga dipengaruhi oleh faktor usia orang tersebut. Di bawah ini akan disajikan distribusi responden menurut kelompok umur, distribusi tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel V. 1 : Distribusi Responden Menurut Kelompok Umur

<b>Kelompok Umur (Tahun)</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>	<b>Persentase (%)</b>
18	12	6
19 – 29	44	22
30 – 40	74	37
41 – 51	43	21.5
$\geq 52$	27	13.5
Total	200	100

*Sumber* : Data Olahan

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa distribusi responden tersebar pada kelompok umur 18 tahun hingga di atas 52 tahun. Responden terbesar terdapat pada kelompok umur 30 tahun sampai 40 tahun yaitu 74 orang responden atau 37% dari total responden. Selanjutnya kelompok terbesar kedua pada kelompok umur 19 tahun sampai 29 tahun sebanyak 44 orang responden atau 22%. Kemudian kelompok umur 41 tahun sampai 51 tahun berjumlah 43 orang atau 21.5%. Kelompok umur  $\geq 52$  berjumlah 27 orang atau 13.5%. Adapun responden terkecil pada kelompok umur 18 tahun dengan jumlah 12 orang atau 6% dari total responden.

#### **b. Pendidikan**

Sikap dan perilaku seseorang juga sangat dipengaruhi oleh tingkat pendidikannya. Biasanya semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka akan semakin tinggi pengetahuan dan pemahamannya. Termasuk pengetahuan dan pemahaman tentang transaksi jual beli. Berikut distribusi responden berdasarkan tingkat pendidikan.



Tabel V. 2 : Distribusi Responden Menurut Pendidikan

Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Tidak Tamat SD	11	5.5
SD	37	18.5
SMP/ sederajat	40	20
SMA/ sederajat	94	47
Perguruan Tinggi	18	9
Total	200	100

*Sumber* : Data Olahan

Dari table di atas dapat diketahui bahwa distribusi responden terbanyak pada kelompok yang memiliki tingkat pendidikan sampai SMA sederajat berjumlah 94 orang atau 47%. Kelompok terbanyak kedua, responden yang memiliki tingkat pendidikan sampai SMP sederajat berjumlah 40 orang atau 20%. Selanjutnya responden yang memiliki tingkat pendidikan sampai SD berjumlah 37 orang atau 18.5%. Responden dengan tingkat pendidikan sampai Perguruan Tinggi berjumlah 18 orang atau 9%. Responden terkecil terdapat pada kelompok yang tidak tamat SD dengan jumlah 11 orang atau 5.5% dari total responden.

#### **c. Lama Berjualan**

Lama dan tidaknya seseorang menjalankan profesi sebagai pedagang juga mempengaruhi perilaku pedagang itu sendiri. Semakin lama seorang pedagang menjalankan profesinya maka akan semakin banyaklah pengalaman dan pelajaran yang diperoleh begitu juga sebaliknya.

Tabel V. 3 : Distribusi Responden Menurut Pengalaman Dalam Berjualan

Lama Berjualan (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
$\leq 1$	16	8
2 – 5	57	28.5
6 – 9	46	23
10 – 14	37	18.5
$\geq 15$	44	22
Total	200	100

Sumber : Data Olahan

Dari table di atas dapat dilihat bahwa responden terbesar terdapat pada kelompok yang telah berjualan selama 2 tahun sampai 5 tahun yaitu 57 orang responden atau 28.5% dari total responden. Selanjutnya kelompok terbesar kedua telah berjualan selama 6 tahun sampai 9 tahun yaitu 46 orang responden atau 23%. Kemudian yang telah berjualan lebih dari 15 tahun berjumlah 44 orang atau 22%. Adapun responden yang telah berjualan selama 10 tahun sampai 14 tahun berjumlah 37 orang atau 18.5%. Sedangkan Responden terkecil terdapat pada kelompok yang telah berjualan selama kurang dari 1 tahun dengan jumlah 16 orang atau 8% dari total responden.

## B. Deskripsi Variabel

### a. Kejujuran

Pernyataan langsung tentang kejujuran para pedagang dijabarkan dalam 5 (lima) pernyataan. Dimana pernyataan-pernyataan tersebut dijadikan gambaran acuan

untuk mengetahui sejauhmana kejujuran itu diterapkan oleh para pedagang dalam melakukan transaksi jual beli. Berikut tanggapan responden tentang pernyataan langsung tentang kejujuran.

Tabel V.4 : Tanggapan Responden Terhadap Pernyataan Langsung Tentang Kejujuran

Pernyataan	Alternatif Jawaban					Total
	SS	S	N	TS	STS	
1	25	128	20	18	9	200
2	44	115	28	13	-	200
3	39	129	18	14	-	200
4	40	111	23	17	9	200
5	32	125	27	8	8	200
Jumlah	180	608	116	70	26	1000
Persentase (%)	18	60.8	11.6	7	2.6	100

Sumber : Data Olahan

Pada pernyataan pertama variabel kejujuran tentang kewajiban pedagang untuk menjelaskan kecacatan pada barang yang dijual, 25 orang responden menyatakan mereka sangat setuju. Kemudian 128 orang responden menyatakan setuju dengan pernyataan itu. Sedangkan yang bersikap netral ada 20 orang dan yang menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju masing-masing berjumlah 18 orang dan 9 orang responden.

Pada pernyataan kedua tentang ketepatan pedagang dalam menimbang dan mengukur barang dijual, 44 orang responden menyatakan sangat setuju dengan

pernyataan tersebut. 115 orang diantaranya mengatakan setuju, 28 orang bersikap netral, dan 13 orang tidak setuju.

Pernyataan ketiga dari variable kejujuran yaitu menjelaskan kualitas produk yang sebenarnya kepada para pembeli. Yang mengatakan sangat setuju terhadap pernyataan tersebut yaitu 39 orang, dan yang mengatakan setuju sebanyak 129 orang. Adapun responden yang mengatakan netral berjumlah 15 orang. Sedangkan 14 orang yang lainnya tidak setuju dengan pernyataan tersebut.

40 orang responden mengatakan sangat setuju dengan pernyataan keempat bahwa mencampurkan barang yang berkualitas bagus dengan barang yang berkualitas buruk adalah tindakan yang tidak dibenarkan dalam Islam. Sementara itu 111 orang menyatakan setuju, dan 23 orang bersikap netral. Adapun responden yang bersikap tidak setuju dan sangat tidak setuju masing-masing berjumlah 17 orang dan 7 orang.

Untuk pernyataan terakhir dari variabel kejujuran bahwa pedagang tidak pernah bersumpah palsu untuk meyakinkan para pembeli, 32 orang responden menyatakan sangat setuju dengan pernyataan tersebut. Sementara itu yang menyatakan setuju ada 125 orang, 27 orang menyatakan netral dan yang menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju masing-masing 8 orang responden.

Secara keseluruhan variabel kejujuran dengan lima pernyataan langsung yang diajukan kepada pedagang, 18 % dari total responden menyatakan sangat setuju atas pernyataan-pernyataan tersebut dengan 180 pernyataan sangat setuju. 60.8 % responden dengan total 608 pernyataan menyatakan setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang memiliki perhatian sangat positif terhadap penerapan

manajemen syariah dalam transaksi jual beli. Meskipun masih terdapat 11.6 % bersikap netral dengan total 116 pernyataan, 7 % dengan total 70 pernyataan tidak setuju dan 2.6 % dengan total 26 pernyataan sangat tidak setuju.

#### **b. Psikologi**

Psikologi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku seorang pedagang dalam menjalankan transaksi jual beli. Berikut tanggapan pedagang terhadap pernyataan-pernyataan yang diberikan yang bersifat psikologi.

Tabel V.5 : Tanggapan Responden Tentang Pengaruh Psikologi Pada Penerapan Manajemen Syariah dalam jual beli.

Pernyataan	Alternatif Jawaban					Total
	SS	S	N	TS	STS	
1	22	137	28	13	-	200
2	66	69	52	13	-	200
3	38	127	17	10	8	200
4	28	48	43	74	7	200
5	10	20	40	82	48	200
Jumlah	164	401	180	179	76	1000
Persentase (%)	16.4	40.1	18	17.9	7.6	100

Sumber : Data Olahan

Pada pernyataan satu yang menyatakan bahwa pedagang harus menepati janji apabila berjanji kepada para pembeli, 22 orang responden menyatakan sangat setuju dan 137 orang menyatakan setuju. Sementara itu yang bersikap netral ada 28 orang responden dan yang menjawab tidak setuju ada 13 orang. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran seorang pedagang untuk selalu menepati janji sudah bagus.

Pada pernyataan kedua yaitu niat dalam berjualan adalah untuk beribadah kepada Allah dan untuk mencari rizki yang halal, 66 orang responden menyatakan sangat setuju. Yang menyatakan setuju ada 69 orang dan 52 orang bersikap netral. Sementara itu 13 orang responden lainnya menyatakan tidak setuju atas pernyataan ini. Masing-masing alternatif jawaban hampir berimbang ini menggambarkan bahwa para pedagang belum seluruhnya memahami arti pentingnya sebuah niat dalam setiap perbuatan.

Pernyataan ketiga dari variabel psikologi dinyatakan tentang faktor utama yang mendorong seseorang untuk berjualan adalah keuntungan. Responden yang menjawab sangat setuju dengan pernyataan ini ada 38 orang dan yang setuju berjumlah 127 orang responden. 17 orang menjawab biasa atau netral terhadap pernyataan ini. Sedangkan yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju masing-masing ada 10 dan 8 orang responden. Dari penjabaran di atas terlihat bahwa pendorong terbesar seorang pedagang dalam berjualan adalah keuntungan.

Keinginan membaca buku dan mengikuti majelis ilmu untuk menambah pengetahuan tentang tata cara jual beli pada pernyataan keempat, ternyata tidak terlalu memberikan pengaruh kepada pedagang dalam transaksi jual beli. Hal ini dapat dilihat dari 28 orang responden menyatakan sangat setuju dengan pernyataan di atas. 48 orang menyatakan setuju dan 43 orang bersikap netral. Sementara itu responden yang menyatakan tidak setuju berjumlah 74 orang dan 7 orang lainnya menyatakan sangat tidak setuju.

48 orang responden menyatakan sangat tidak setuju pada pernyataan kelima tentang berjualan merupakan pekerjaan yang memberikan peluang untuk melakukan kecurangan. 82 orang responden menyatakan setuju dan 40 orang yang lainnya menyatakan netral. Sedangkan responden yang menyatakan setuju berjumlah 20 orang dan 10 orang menjawab sangat setuju dengan dengan pernyataan ini. Jumlah masing-masing alternatif jawaban yang dipilih oleh responden menggambarkan bahwa tingkat kesadaran para pedagang untuk tidak menjadikan profesinya sebagai tempat untuk melakukan kecurangan atau penipuan sudah cukup baik.

Secara keseluruhan dari hasil rekapitulasi penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat kesadaran para pedagang untuk menerapkan manajemen syariah dalam transaksi jual beli belum sepenuhnya berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari jumlah masing-masing alternatif jawaban yang hampir sama besar 16,4 % atau 164 jawaban sangat setuju dan 40,1 % atau 401 jawaban setuju dengan pernyataan-pernyataan yang diajukan mengenai pengaruh masing-masing indikator psikologi terhadap penerapan manajemen syariah dalam transaksi jual beli. 18 % atau 180 pernyataan netral, sedangkan yang menyatakan tidak setuju ada 17,9 % atau 179 pernyataan dan sisanya 7,6 % atau 76 pernyataan sangat tidak setuju.

#### **b. Sikap Keimanan**

Pada variabel sikap keimanan ini, penulis mengajukan 5 (lima) pernyataan yang menjadi gambaran perilaku pedagang terhadap penerapan manajemen syariah dalam transaksi jual beli.

Tabel V.6: Tanggapan Responden Tentang Pengaruh Sikap Keimanan Terhadap Penerapan Penerapan Manajemen Syariah.

Pernyataan	Alternatif Jawaban					Total
	SS	S	N	TS	STS	
1	50	123	14	13	-	200
2	36	124	21	19	-	200
3	47	58	40	47	8	200
4	24	93	68	8	7	200
5	44	99	28	22	7	200
Jumlah	201	497	171	109	22	1000
Persentase (%)	20.1	49.7	17.1	10.9	2.2	100

Sumber : Data Olahan

Pernyataan pertama mengenai sikap pedagang yang harus memperhatikan kehalalan barang yang dijual. 50 orang responden menyatakan sangat setuju bahwa seorang pedagang harus selalu memperhatikan kehalalan barang yang dijual. 123 orang menyatakan setuju dan 14 orang menyatakan netral. Sedangkan yang menyatakan tidak setuju ada 13 orang responden.

Pada pernyataan kedua dari variabel sikap keimanan yang menyatakan bahwa para pedagang tidak pernah melakukan penimbunan barang dengan tujuan untuk menaikkan harga, 36 orang responden menyatakan sangat setuju dan 124 orang menyatakan setuju. Sedangkan yang menyatakan netral berjumlah 21 orang responden dan yang menyatakan tidak setuju dengan pernyataan bahwa pedagang tidak pernah melakukan penimbunan barang ada 19 orang.



Pernyataan ketiga tentang sikap pedagang yang akan segera berhenti berjualan dan segera melaksanakan sholat ketika telah tiba waktu sholat, 47 orang responden menyatakan sangat setuju dan 58 orang menyatakan setuju. 40 orang responden menyatakan netral, 47 orang tidak setuju dan 8 orang sangat tidak setuju. Dari jumlah masing-masing alternatif jawaban yang dipilih oleh responden yang hampir sama menggambarkan bahwa sebagian pedagang masih mengutamakan berjualan dari pada sholat.

Pernyataan keempat pada variabel sikap keimanan tentang pengambilan keuntungan yang harus mengarah kepada kemaslahatan umum (kemaslahatan sebagian besar masyarakat). 24 orang responden menyatakan sangat setuju dan 93 orang menyatakan setuju. Yang menyatakan netral berjumlah 68 responden dan yang menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju masing-masing berjumlah 8 orang dan 7 orang responden.

Pernyataan terakhir dari sikap keimanan adalah tentang kewajiban setiap pedagang untuk mengeluarkan zakat dari keuntungan yang diperoleh. 44 orang responden menyatakan sangat setuju. 99 orang menyatakan setuju dan 28 orang menyatakan netral. Sedangkan yang menyatakan tidak setuju 22 orang responden dan 7 orang menyatakan sangat tidak setuju.

Pada variabel sikap keimanan ini, pernyataan setuju merupakan jawaban yang paling banyak diberikan responden yaitu 497 pernyataan atau 49.7 % dari total nilai pernyataan. Yang menyatakan sangat setuju 20.1 % atau 201 pernyataan. Sedangkan yang menganggap biasa saja atau netral 171 pernyataan atau 17.1 % .

10.9 % atau 109 pernyataan tidak setuju dan 22 pernyataan sangat tidak setuju atau 2.2 % dari seluruh pernyataan. Hal ini menggambarkan bahwa penerapan manajemen syariah dalam transaksi jual beli sudah berjalan cukup bagus. Walaupun pada indikator ketiga pada pernyataan tentang sikap pedagang yang akan segera berhenti berjualan dan segera melaksanakan sholat ketika telah tiba waktu sholat terdapat jawaban tidak setuju cukup banyak.

#### **b. Kebiasaan**

Kebiasaan juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pedagang dalam menerapkan manajemen syariah, sebab kebiasaan dapat mengarahkan sebagian dari usaha manusia untuk mengambil bentuk kecenderungan yang positif maupun negatif.

Pada variabel ini akan dijabarkan 5 buah pernyataan, dimana pernyataan-pernyataan tersebut dijadikan gambaran acuan untuk mengetahui sejauhmana manajemen syariah diterapkan dalam transaksi jual beli. Berikut tanggapan responden tentang pernyataan langsung tentang kebiasaan.

**Tabel V.7: Tanggapan Responden Terhadap Penerapan Manajemen Syariah Yang Diukur Melalui Kebiasaan**

Pernyataan	Alternatif Jawaban					Total
	SS	S	N	TS	STS	
1	35	129	19	9	8	200
2	41	119	22	18	-	200
3	32	123	19	26	-	200
4	49	84	52	8	7	200

5	52	124	11	13	-	200
Jumlah	209	579	123	74	15	1000
Persentase (%)	20.9	57.9	12.3	7.4	1.5	100

*Sumber : Data Olahan*

Dari tabel dapat terlihat bahwa sebagian besar responden bersikap setuju pada pernyataan-pernyataan yang diajukan tentang hubungan kebiasaan terhadap penerapan manajemen syariah dalam transaksi jual beli. Pada pernyataan satu yang mengatakan bahwa pedagang tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli barang dagangan, 35 orang responden menyatakan sangat setuju dan 129 orang menyatakan setuju. Sementara itu yang bersikap netral ada 19 orang responden dan yang menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju masing-masing berjumlah 9 orang dan 8 orang. Ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen syariah pada pernyataan pertama dari segi kebiasaan telah dijalankan oleh pedagang dengan baik.

Pada pernyataan kedua yaitu pedagang tidak pernah memarahi dan memaki-maki pembeli yang tidak jadi membeli, 41 orang responden menyatakan sangat setuju. Yang menyatakan setuju ada 119 orang dan 22 orang bersikap netral. Adapun responden yang bersikap tidak setuju terhadap pernyataan yang diajukan berjumlah 18 orang.

Pernyataan ketiga dari variabel kebiasaan menyatakan tentang penetapan harga yang selalu mengikuti harga pasar, responden yang menjawab sangat setuju dengan pernyataan di atas ada 32 orang dan yang menyatakan setuju berjumlah 123

orang responden. 19 orang responden menjawab netral terhadap pernyataan ini, sedangkan responden yang menyatakan tidak setuju ada 28 orang.

Kebiasaan mengucapkan basmallah sebelum berjualan dinyatakan pada pernyataan keempat dari variabel kebiasaan. 49 orang responden diantaranya menyatakan sangat setuju dengan kebiasaan mengucapkan basmallah sebelum berjualan. 84 orang menyatakan setuju dan 52 orang bersikap netral pada pernyataan ini. 8 orang responden menyatakan tidak setuju dan 7 orang menyatakan sangat tidak setuju. Dari masing-masing jawaban terlihat bahwa para pedagang telah terbiasa dengan kebiasaan tersebut, meskipun belum seluruh pedagang melakukan hal itu.

52 orang responden menyatakan sangat setuju pada pernyataan kelima tentang kebiasaan pedagang yang tidak pernah menjual barang-barang yang berbahaya seperti barang yang sudah kadaluarsa. 124 orang responden yang lain menyatakan setuju dan netral 11 orang. Sedangkan yang menyatakan tidak setuju berjumlah 13 orang responden.

Secara keseluruhan dari variabel kebiasaan dapat kita lihat, 20,9 % atau 209 jawaban menyatakan sangat setuju dengan pernyataan-pernyataan yang diajukan. 57,9 % atau 579 pernyataan setuju dan 12,3 % atau 123 pernyataan netral. Sedangkan yang menyatakan tidak setuju ada 7,4 % atau 74 pernyataan dan sisanya 1,5 % atau 15 pernyataan sangat tidak setuju.

Hasil di atas menggambarkan bahwa pengukuran penerapan manajemen syariah dengan menggunakan variabel kebiasaan menunjukkan hasil yang positif, dalam artian bahwa manajemen syariah sudah mulai diterapkan dengan cukup baik oleh para pedagang dalam transaksi jual beli.



## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dengan bertitik tolak pada uraian bab sebelumnya serta berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka pada akhirnya penulis mencoba mengemukakan kesimpulan dan saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi kita semua. Adapun beberapa kesimpulan tersebut antara lain :

1. Pada penelitian ini diketahui bahwa untuk mengukur sejauh manakah manajemen syariah diterapkan dalam transaksi penjualan di Pasar Tradisional, maka penulis menggunakan empat variabel diantaranya kejujuran, psikologi, sikap keimanan dan kebiasaan sebagai alat ukur.
2. Dari variabel kejujuran menunjukkan pengaruh yang dominan terhadap penerapan manajemen syariah dalam transaksi penjualan. Artinya tingkat kejujuran para pedagang dalam menjalankan transaksi jual beli sudah sangat bagus, hal ini terlihat dari jawaban responden yang mayoritas menjawab setuju yaitu 60,8 % atau 608 jawaban pada pernyataan yang diajukan sebagai gambaran perilaku para pedagang tersebut.
3. Dari variabel psikologi dalam artian menyangkut motivasi, persepsi dan proses belajar setiap pedagang dalam menjalankan transaksi penjualan ternyata belum seluruhnya menerapkan konsep manajemen syariah. Hal ini terbukti dengan persentase masing-masing jawaban yang dipilih oleh

responden yang hampir sama besar. 16,4 % menyatakan sangat setuju, 40,1 % menyatakan setuju, 18 % menyatakan netral, 17,9 % tidak setuju dan 7,6 % sangat tidak setuju.

4. Dari variabel sikap keimanan yaitu menyangkut ekspresi perasaan yang tercermin, maka dapat dilihat bahwa manajemen syariah sudah diterapkan dengan baik oleh para pedagang. Hal ini terlihat dari hasil penelitian yang menunjukkan jumlah pernyataan yang terbanyak adalah setuju yaitu 49,7 % atau 497 pernyataan.
5. Dari variabel kebiasaan dalam artian menyangkut perilaku dan praktek seorang pedagang dalam melakukan transaksi jual beli, dalam hal ini penerapan manajemen syariah telah terealisasi dengan baik. Terlihat dari jawaban responden yang dominan memilih jawaban setuju yaitu sebesar 57,9 % atau 579 pernyataan.

## **B. Saran**

Berdasarkan analisa dan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran, semoga nantinya dapat berguna bagi kita semua pada umumnya dan khusus nya para pedagang dan pemerintah (Dinas Pasar).

1. Hendaknya peran Pemerintah (Dinas Pasar) dalam usaha meningkatkan dan menambah pengetahuan serta pemahaman para pedagang tentang pentingnya menerapkan manajemen syariah dalam transaksi jual beli lebih di galakkan lagi.



2. Perlu diadakannya penyuluhan secara priodik untuk meningkatkan untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan pedagang agar sadar tentang arti dan manfaat manajemen syariah dalam transaksi penjualan.
3. Adanya standarisasi timbangan oleh pemerintah untuk setiap timbangan yang akan digunakan oleh setiap pedagang, sehingga adanya kesamaan ukuran timbangan atara satu pedagang dengan pedagang lain.
4. Kesadaran dan peran serta masyarakat dalam hal ini adalah para pembeli juga dituntut untuk mengerti dan memahami sistem manajemen syariah dalam transaksi jual beli, sehingga kedepannya tidak ada lagi hambatan-hambatan yang menyebabkan kekecewaan, kerugian serta ketidak adilan yang dirasakan baik pedagang maupun pembeli.
5. Perlu adanya hukuman dan sanksi yang tegas bagi para pedagang yang melakukan pelanggaran, sesuai dengan hukum dan sanksi yang telah ditetapkan oleh pemerintah dalam UU.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Saleh, 2004, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, Kencana: Jakarta
- Ahmad Ibrahim Abu Sinn, 2006, *Manajemen Syariah (Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer)*, PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Akhmad Mujahidin, 2007, *Ekonomi Islam*, PT.Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Ali Hasan, 2008, *Marketing*, Media Pressindo:Yogyakarta
- Alex Sobur, 2003, *Psikologi Umum dalam Lintas Sejarah*, CV. Pustaka Setia: Bandung
- A.Rahman, 2002, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah (Syariah)*, PT.Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Chaplin, J.P. 2005, *Kamus Lengkap Psikologi*, PT.Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Djasalim Saladin, 2003, *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian)*, CV. Linda Karya: Bandung
- Didin dan Hendri, 2003, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Gema Insani Press: Jakarta
- H.Bukhori Alma, 2008, *Pengantar Bisnis*, Alfa Beta: Bandung
- H.Hendi Suhendi, 2008, *Fiqh Muamalah*, PT.Raja Gravindo Persada: Jakarta
- H.Nasrun Haroen, 2000, *Fiqh Muamalah*, Gaya Media Pratama: Jakarta
- Husein Umar, 2007, *Studi Kelayatan Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- [http://id.Shvoong.Com/business Management/Mgt/18254n/Konsep Bisnis Islami](http://id.Shvoong.Com/business%20Management/Mgt/18254n/Konsep%20Bisnis%20Islami): 2010
- Jalaluddin, 2007, *Psikologi Agama*, PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Kasmir dan Jakfar, 2007, *Studi Kelayatan Bisnis*, Kencana: Jakarta
- Lamb, Hair dan Mc Daniel, 2001, *Pemasaran*, Salemba Empat: Jakarta

Lari, Sayid Mujtaba Musawi, 2001, *Etika dan Pertumbuhan Spiritual*, Lentera: Jakarta

M.Ali Hasan, 2004, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, PT.Raja Gravindo: Jakarta

M.Taifik Amir, 2005, *Dinamika Pemasaran Jelajahi dan Rasakan*, PT.Raja Gravindo Persada: Jakarta

M. Arifin, 2004, *Psikologi Dakwah*, Bumi Aksara: Jakarta

Robbins, Stephen, 2003, *Prilaku Organisasi*, Jilid 1, PT. Indeks Kelompok Gramedia: Jakarta

Sadono Sukirno, 2006, *Pengantar Bisnis*, Kencana: Jakarta

## **DAFTAR TABEL**

	<b>Halaman</b>
Tabel IV.1 : Jumlah dan Nama-nama Pasar Tradisional di Pekanbaru.....	51
Tabel IV.2 : Jarak Kota Pekanbaru dengan Kota-kota lain.....	55
Tabel V.1 : Distribusi Responden Menurut Kelompok Umur.....	57
Tabel V.2 : Distribusi Responden Menurut Pendidikan.....	58
Tabel V.3 : Distribusi Responden Menurut Pengalaman Berjualan.....	59
Tabel V.4 : Tanggapan Respoden Terhadap Pernyataan Tentang Kejujuran dalam Transaksi Jual Beli.....	60
Tabel V.5 : Tanggapan Reponden Tentang Pengaruh Psikologi pada Penerapan Manajemen Syariah dalam Transaksi Jual Beli.....	62
Tabel V.6 : Tanggapan Reponden Tentang Pengaruh Sikap Keimanan Terhadap Penerapan Jual Beli.....	65
Tabel V.7 : Tanggapan Responden Terhadap Penerapan Manajemen Syariah yang Diukur Melalui Kebiasaan.....	67

## 2. PSIKOLOGI

No	PERTANYAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya selalu menepati janji apabila saya berjanji kepada pembeli.					
2.	Niat saya dalam berjualan adalah untuk beribadah kepada Allah dan untuk mencari rizki yang halal.					
3.	Keuntungan (laba) dalam berjualan merupakan faktor utama yang mendorong seseorang untuk berjualan.					
4.	Saya sering membaca buku dan mengikuti majelis ilmu yang berhubungan dengan jual beli untuk menambah pengetahuan saya tentang tata cara jual beli.					
5.	Berjualan merupakan pekerjaan (Mata Pencarian) yang memberikan peluang untuk melakukan kecurangan.					

## 3. SIKAP KEIMANAN

No	PERTANYAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya selalu memperhatikan kehalalan barang-barang yang saya jual.					
2.	Saya tidak pernah menimbun barang dengan tujuan untuk menaikkan harga.					
3.	Saya akan berhenti berjualan dan segera melaksanakan sholat ketika waktu sholat telah tiba.					
4.	Keuntungan yang saya ambil harus mengarah kepada kemaslahatan umum (kemaslahatan sebagian besar masyarakat).					
5.	Saya selalu mengeluarkan zakat dari keuntungan yang saya peroleh dalam berdagang.					

#### 4. KEBIASAAN

NO	PERTANYAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli barang dagangan saya.					
2.	Saya tidak pernah memaki-maki pembeli yang tidak jadi membeli barang dagangan saya.					
3.	Dalam menetapkan harga saya selalu mengikuti harga yang berlaku di Pasar.					
4.	Saya selalu mengucapkan basmallah sebelum melakukan pekerjaan.					
5.	Saya tidak pernah menjual barang-barang yang berbahaya, seperti barang yang telah kadaluarsa.					